autobizInsights



Aymeric RAYMOND

Data Project Manager



Uno stesso veicolo può valere di più in un altro mercato europeo?

I mercati europei dell'usato non evolvono tutti allo stesso ritmo. Come evidenziato nel nostro ultimo Insight, domanda, rotazione dello stock e deprezzamento variano sensibilmente da un Paese all'altro, in particolare per i veicoli elettrici.

Queste differenze si riflettono direttamente sui valori B2B: lo stesso veicolo, a parità di versione, età e chilometraggio, può avere valutazioni molto diverse a seconda del paese.

Come misurare queste differenze e individuare i mercati con il maggiore potenziale di valorizzazione?

NOVEMBRE 2026

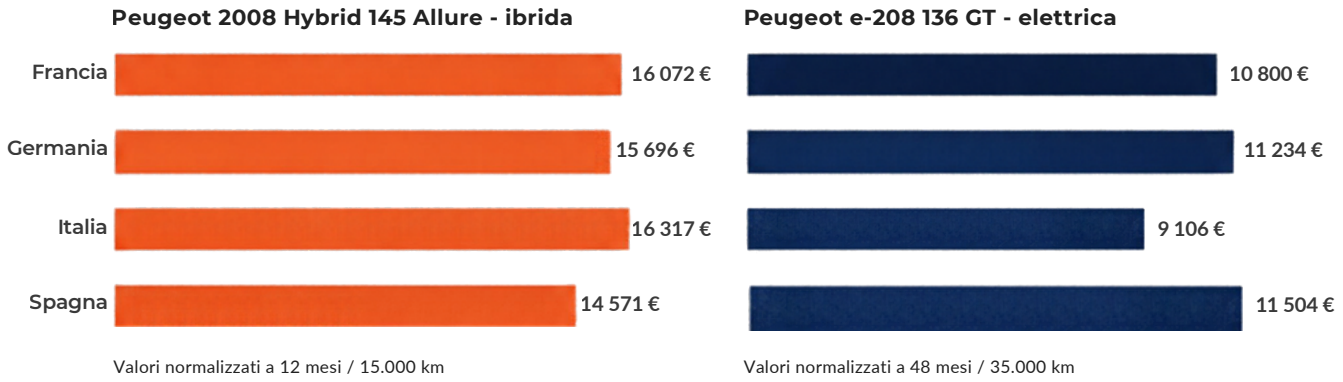
EDIZIONE 30

Perché il medesimo veicolo non ha lo stesso valore nei diversi paesi europei

Prendiamo l'esempio della Peugeot 2008. A parità di età e chilometraggio, il valore B2B della versione ibrida varia del 12% tra Italia e Spagna, con una differenza di circa 1.750 €. Per una Peugeot e-208 di quattro anni a fine contratto, il divario sale al 26% (2.400 €) e la classifica si inverte: la Spagna si colloca al primo posto, mentre l'Italia è ultima.

Non si tratta di un caso isolato. Uno studio autobiz su 24 versioni comparabili in quattro Paesi europei (Francia, Germania, Italia e Spagna), condotto tra gennaio e aprile 2026, rileva un divario mediano di valutazione del 12% tra il mercato più valorizzato e quello meno valorizzato per la stessa versione.

Valore B2B dello stesso veicolo per Paese



Fonte: autobiz - valori B2B Standard, vendite gen.-apr. 2026, IVA esclusa.

Queste differenze riflettono le caratteristiche specifiche di ciascun mercato: equilibrio tra domanda e offerta, livelli di stock, preferenze locali per determinati modelli e alimentazioni, oltre a stagionalità e politiche di prezzo.

Anche la maturità del mercato dei veicoli elettrici incide, sebbene in modo non sempre univoco: un'offerta limitata può sostenere i valori, mentre una domanda incerta può spingerli al ribasso.

Nessun mercato offre sistematicamente valutazioni più elevate degli altri. Il potenziale dipende tanto dal veicolo stesso quanto dal Paese in cui viene valutato.

Non esiste una classifica unica dei mercati europei

Per analizzare queste differenze è indispensabile confrontare i veicoli con una metodologia omogenea tra i diversi Paesi. Combinando le performance B2B storiche con gli indicatori di mercato attuali — livelli di stock, vendite, rotazione dello stock e attrattività dei veicoli — la nuova metodologia di valutazione B2B di autobiz offre una visione coerente dei mercati europei, con un livello di dettaglio che arriva fino alla singola versione.

Questo approccio evidenzia differenze significative a seconda dell'alimentazione.

Un'analisi autobiz dei valori B2B per alimentazione in quattro mercati europei mette in luce quanto segue:

Elettrico: le differenze di valutazione sono particolarmente marcate, con un indice di 93 in Italia contro 107 in Spagna.

Ibrido: le valutazioni sono più omogenee, da 97 in Spagna a 102 in Germania.

Benzina: la Germania si distingue con un indice di 110, contro valori compresi tra 96 e 99 negli altri tre Paesi.

Diesel: la Francia registra l'indice più alto (107), davanti a Germania (101) e Italia (93).

Una gerarchia dei mercati che varia in base all'alimentazione

	France	Germany	Italy	Spain
Electric	100	n.a.	93	107
Hybrid	100	102	100	97
Petrol	99	110	97	96
Diesel	107	101	93	n.a.

Average B2B value index by powertrain (base 100 = country average), calculated at vehicle version level across 23 comparable versions. N/A: fewer than 2 versions.

Fonte: autobiz - valori B2B Standard, vendite gen.-apr. 2026. Valori IVA esclusa, normalizzati a 12 mesi / 15.000 km.

La classifica dei mercati cambia quindi a seconda dell'alimentazione. Un Paese che offre valutazioni favorevoli per i veicoli elettrici non lo fa necessariamente per i modelli a benzina, diesel o ibridi.

Queste tendenze generali vanno tuttavia interpretate con cautela. Anche all'interno della stessa alimentazione, le differenze possono essere significative da un modello o da una versione all'altra.

Per questo, un confronto attendibile non può basarsi unicamente sulle medie nazionali. Richiede un livello di dettaglio sufficiente a riflettere le caratteristiche e il potenziale di ciascun veicolo.

Differenze di valutazione: nuove opportunità

Queste differenze non sono semplici scarti statistici: indicano come ciascun mercato valuta i veicoli.

Per costruttori, società di noleggio, gestori di flotte e gruppi di concessionari, una lettura europea dei valori B2B consente di individuare i modelli e le versioni con un maggiore potenziale di valorizzazione in determinati mercati.

Al contrario, potrebbe confermare che il mercato di origine di un veicolo resta quello che lo valuta meglio.
Queste opportunità non si individuano però solo a livello di Paese o di alimentazione: richiedono un'analisi per modello e versione, poiché due veicoli comparabili possono presentare scarti di valutazione molto diversi in base alla loro attrattività locale.

Queste posizioni, peraltro, non sono fisse: l'evoluzione della domanda, degli stock e delle preferenze degli acquirenti può modificare gradualmente la classifica dei mercati.

Parametri di valutazione B2B omogenei a livello europeo permettono quindi di seguire questi cambiamenti, individuare gli scarti e capire meglio quali mercati offrono il maggiore potenziale per ciascun veicolo.

Conclusione

Il valore B2B di un veicolo dipende strettamente dal mercato in cui viene valutato. Con un divario mediano del 12% tra Paesi sulle versioni comparabili all'interno del nostro studio, queste differenze sono un fattore rilevante per i professionisti dell'automotive.
Un'analisi europea omogenea e dettagliata consente di superare le medie nazionali e individuare i mercati in cui ogni veicolo ha il maggiore potenziale di valorizzazione.
Concretizzare questo potenziale è il passo successivo, che apre naturalmente il confronto sulle strategie di remarketing internazionale e sulle opportunità transfrontaliere.



Per saperne di più

Aymeric RAYMOND

Data Project Manager

corporate.autobiz.com